

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БАНКОВСКИХ ИНСТРУМЕНТОВ КАК ЦЕЛЬ ПОВЫШЕНИЯ
ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА****Н.И. Зайцева, И.И. Шония**

Брестский государственный университет им. А.С. Пушкина,
ninazaits@mail.ru, 8012514@mail.ru

В настоящее время большинство предприятий испытывают дефицит оборотных средств, не позволяющим им быстро и эффективно развиваться. Довольно часто возникает ситуация, когда по условиям заключенного договора одна сторона получает платеж за поставленные товары или оказанные услуги не одновременно с исполнением своего обязательства, а через некоторое время. Поэтому руководство предприятия часто оказывается перед дилеммой: продавать свою продукцию только по предоплате, но при этом существует большая вероятность потерять многих потенциальных клиентов, или же, на условиях отсрочки платежа, лишаясь при этом значительного объема оборотных средств необходимых для финансирования текущей деятельности, т.е. решать проблему в процессе долгосрочного планирования оборотных средств предприятия.

В поиске денежных средств, для расширения производственных мощностей, ликвидации кассовых разрывов, компании прибегают к различным источникам финансирования. Такими источниками финансирования являются классические банковские продукты: овердрафт и факторинг.

В рамках факторинга банк может оказывать клиенту ряд дополнительных услуг: покупка дебиторской задолженности (финансирование) поставщика в форме предварительной оплаты; ведение бухгалтерского учета поставщика; оценка покупателей; управление и мониторинг дебиторской задолженности поставщика [2]. Экономически часто эффективнее передать функции по управлению и взысканию задолженности на аутсорсинг. У банка есть необходимый опыт и технологии для решения таких задач. Кроме того, практически все банки с помощью специального программного обеспечения формируют для клиента отчеты о состоянии его дебиторской задолженности, которые позволяют руководителям компании при желании самостоятельно проводить анализ своей дебиторской и платежной дисциплины клиентов [1].

В Беларуси малые и средние предприятия должны понять, что возможность передать управление дебиторской задолженности банку и при этом получать финансирование крайне способствует успешному ведению бизнеса и дает компании огромный потенциал и конкурентное преимущество. Факторинг является эффективной схемой, выгодной для всех субъектов. Малое предприятие может одновременно пользоваться и факторингом и кредитом банка. Факторинг позволяет показывать увеличение выручки и прибыли, не уменьшает чистую стоимость компании. Комиссия за управление дебиторской задолженностью полностью относится на себестоимость. Обычно факторинговые операции осуществляются по следующей схеме: клиент поставил товар покупателю на сумму 1000 рублей, после чего он приносит банку документы, подтверждающие поставку (счет-фактура, товарная накладная и т.д.), и банк выплачивает финансирование в размере 900 рублей (процент финансирования может меняться). По истечении срока отсрочки, допустим, через 30 дней, покупатель оплачивает поставку на счет банка в сумме 1000 рублей. Банк вычитает сумму выплаченного финансирования (900 рублей), свое комиссионное вознаграждение, к примеру, 100 рублей (минимальный процент) [7].

Таким образом, компания-поставщик предоставляет покупателю возможность купить товар с отсрочкой платежа, но при этом не лишается большей части своих оборотных средств. Основным недостатком факторинга – его высокая стоимость. Факторинговая операция более рискованная, чем обычный кредит, поэтому вознаграждение банка превышает проценты по обычным банковским кредитам [6].

Для оценки выгоды услуг факторинга необходимо сравнить факторинг с овердрафтом и кредитом. Эти банковские продукты являются инструментом для принятия решений на любых малых и средних предприятиях. Руководители малых предприятий зачастую не могут четко выделить те преимущества, которые дают услуги факторинга, а только смотрят на стоимость услуги. Можно провести и сравнительный анализ основных преимуществ и недостатков овердрафта, кредита и факторинга. Сравнительные преимущества приведены в таблице.

Таблица – Преимущества и недостатки кредита, овердрафта и факторинга

Факторинг	Кредит	Овердрафт
Факторинговое финансирование погашается из денег, поступающих от дебитора–клиента	Возвращается банку заемщиком	Возвращается банку заемщиком
Долгосрочное финансирование предприятия	Нет гарантий получения нового кредита или вообще кредитной линии	Нет гарантий получения нового кредита
Финансирование предоставляется при предоставлении накладной и счет–фактуры	Необходимо оформить большое количество документов	Необходимо оформить большое количество документов
Предоставление ряда дополнительных услуг	Дополнительные услуги не оказываются	Дополнительные услуги не оказываются
Финансирование выплачивается в день поставки товара	Выплачивается в обусловленный кредитным договором день	Срок действия договора по возобновляемой кредитной линии не может превышать 3–6 мес.
Возврат денежных средств банку происходит в день фактической оплаты дебиторам поставленного товара	Кредит погашается в день указанным в договоре	Все кредитные поступления автоматически списываются с расчетного счета в погашение овердрафта и процентов по нему
Залог не требуется (однако на данный момент некоторые банки требуют залог)	Необходим залог	Предусматривает поддержание достаточных оборотных средств на расчетном счету заемщика

Проблемы с ликвидностью могут иметь весьма серьезные последствия для малого предприятия вплоть до банкротства. Существуют различные подходы к управлению ликвидностью. Наиболее распространенный предполагает поддержание на расчетных счетах некоего неснижаемого остатка денежных средств, который используется при необходимости осуществления незапланированных платежей в случае возникновения каких–либо форс–мажорных ситуаций. Для этого служит такой банковский продукт как овердрафт. Данный инструмент финансирования является гибкой формой банковского кредитования. Однако подход к использованию овердрафта должен быть обоснованным и взвешенным, чтобы ресурсы малого предприятия функционировали с максимальной эффективностью.

Овердрафт – это одна из форм краткосрочного кредитования, когда предприятие имеет возможность в течение месяца пользоваться денежными средствами банка (в среднем доступно до 30% среднемесячных кредитовых оборотов по расчетному счету). Если возникает ситуация, что клиенты еще не произвели оплату, а поставщики ее уже требуют, то у предприятия появляется возможность «взять в долг» у банка дополнительные средства на короткий период времени, чтобы рассчитаться с кредиторами. Банк анализирует финансовое состояние предприятия и определяет оптимальный размер овердрафта. Обязательным условием в большинстве банков является использование расчетного счета для ведения оборота не менее трех месяцев. Заемщик может рассчитывать максимум на 30% от своего среднемесячного оборота, что является одним из недостатков овердрафта, т.к. это недостаточная сумма, а максимальная кредитная линия не превышает 6 месяцев [5]. Чаще всего погашение овердрафта происходит в безакцептном порядке, то есть банк списывает сумму основного долга сразу после поступления денег на счет заемщика. Размер платежа за пользование овердрафтом определяется ставкой рефинансирования НБ РБ и комиссионным вознаграждением исходя из суммы финансирования [3].

Ежемесячно в определенную дату предприятие должно возвращать банку всю сумму заемных средств. Банк анализирует финансовое состояние заемщика, определяя оптимальный размер овердрафта. Обязательным условием в большинстве банков является ведение учета платежей в нем на срок не менее чем три месяца. Основные преимущества овердрафта: он не требует залога;

может быть использован на любые цели; процентная ставка уплачивается только за фактический объем и время пользования кредитом [4]. При предоставлении овердрафта банк своим платежеспособным клиентам выдвигает следующие условия: клиент находится на расчетно-кассовом обслуживании в банке в течение последних двенадцати месяцев; не имеет задолженности по краткосрочным кредитам и процентам за их пользование; процесс производства и реализации продукции не подвержен сезонности [5].

Таким образом, выбор должен базироваться на понимании того какая именно сумма интересует руководство, сколько предприятие готово платить за данную услугу, есть ли возможность получить кредит и срок временного использования заемных средств. Руководство предприятия должно понимать, что факторинг выгоден только при долгосрочном его использовании, доступности денежных средств на более продолжительное время.

Литература:

1. Гвоздев, Б.З. Факторинг / Б.З. Гвоздев. – М. : издательство ЭКМОС, 2000. – 160 с.
2. Левкоич, А.П. Факторинг / А.П. Левкоич. – Минск : БГЭУ, 2005. – 66 с.
3. Овердрафт / сайт ЗАО «МТБанк» [Электронный ресурс] / <http://www.mtb.by/ru/content/business/corporate/22/overdraft1/>. – Дата доступа : 11.06.2011.
4. Овердрафт / сайт ОАО «Белинвестбанк» [Электронный ресурс] / <http://www.belinvestbank.by/private-clients/cards/overdraft>. – Дата доступа: 11.06.2011.
5. Тарифы на проведение операции по организации финансирования под уступку денежного требования (факторинга) / Сайт ОАО Белвнешэкономбанк [Электронный ресурс] / [http:// www.bveb.by/ corporate/credit-operations/factoring](http://www.bveb.by/corporate/credit-operations/factoring). – Дата доступа : 25.03.2012.
6. Факторинг / Сайт ОАО «Приорбанк» [Электронный ресурс] / [http:// www.priorbank.by/r/corporate/factoring](http://www.priorbank.by/r/corporate/factoring). – Дата доступа : 25.03.2012.